

Memorie Geografiche

n.s. 9 (2012) – pp. 55-64

CARLA FERRARIO E MARCELLO TADINI*

I MERCATI EMERGENTI E IL SISTEMA ECONOMICO GLOBALE

1. INTRODUZIONE

Nell'attuale sistema economico globale si sta indebolendo il ruolo di leadership dei Paesi maggiormente industrializzati a causa del dinamismo dei cosiddetti «mercati emergenti». Recenti stime prevedono che nei prossimi 10-15 anni la maggior parte della crescita dell'economia mondiale e dei consumi sarà concentrata soprattutto in questi mercati (PELLICELLI, 2011) i quali, nel corso dell'ultimo triennio, si sono dimostrati particolarmente vitali e capaci di riprendersi dalla crisi economica globale molto più rapidamente rispetto alle economie avanzate.

Il termine mercati emergenti appare evocativo di una condizione economica positiva contraddistinta da elevati tassi di crescita; ad oggi tuttavia non esiste una definizione univoca e la letteratura internazionale fa spesso riferimento a diverse rappresentazioni di gruppi di Paesi sulla base di criteri differenti.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di fornire una rassegna essenziale delle conoscenze scientifiche sull'argomento, evidenziando nel contempo quali siano gli indici utilizzati per valutare le caratteristiche peculiari di questi mercati. Viene altresì sottolineato il ruolo specifico che oggi assumono i Paesi emergenti in termini di opportunità di sviluppo per le imprese internazionalizzate e di competizione globale tra territori.

* Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale.

Il presente lavoro è frutto della collaborazione dei due autori; tuttavia va attribuita a Carla Ferrario la stesura dei paragrafi 3 e 4 e a Marcello Tadini la stesura dei paragrafi 1, 2 e 5.

2. MERCATI EMERGENTI: DEFINIZIONI E POSSIBILI RAPPRESENTAZIONI

L'espressione «mercati emergenti» fu utilizzata per la prima volta nel 1981 dall'economista dell'International Finance Corporation Antoine van Agtmael per lanciare un nuovo fondo di investimento al di fuori delle economie avanzate.

L'intento era quello di aumentare la capacità attrattiva verso gli investitori istituzionali fornendo un'immagine positiva per quegli Stati, appartenenti al gruppo di Paesi originariamente indicato come Terzo Mondo, la cui produzione di ricchezza si attestava al di sotto di una certa soglia (ERRUNZA, 1997; CASSIA, 2008).

Basandosi unicamente su questo criterio, la definizione originale di mercati emergenti era molto ampia e consentiva di far rientrare nella categoria numerose economie nazionali – anche molto diverse tra di loro – caratterizzate da un reddito pro capite medio-basso (SINHA e OUBURAI, 2008).

Per merito della scelta terminologica particolarmente evocativa, a partire dagli anni Ottanta, l'espressione mercati emergenti è entrata nel lessico economico e geografico ed è stata utilizzata con molta frequenza e secondo varie declinazioni. Istituzioni internazionali come il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite e la Banca Mondiale hanno usato ed usano attualmente questa espressione attribuendole classificazioni diverse ma accomunate dall'individuazione dei mercati emergenti per differenza, come economie diverse da quelle sviluppate e contraddistinte da livelli di ricchezza pro capite al di sotto di una certa soglia (CASSIA, 2008; SINGH, 2008).

Va sottolineato tuttavia come alla base delle definizioni suddette esista una tendenziale confusione tra concetti diversi (mercati emergenti, economie in via di sviluppo, economie in transizione)⁽¹⁾ che «conducono a risultati in buona parte sovrapponibili, anche se non del tutto coincidenti» (CASSIA, 2008).

L'approccio metodologico che si ritiene più corretto è quello che considera i mercati emergenti come un sottoinsieme di Paesi, tra quelli in via di sviluppo, contraddistinti da una rapida crescita economica, da significativi livelli di industrializzazione e di modernizzazione e in alcuni casi da un processo di transizione da economie pianificate verso un'economia di mercato (CAVUSGIL, KNIGHT e RIESENBERG, 2007).

Nei primi anni Ottanta, per descrivere le realtà nazionali che stavano emergendo dal gruppo dei Paesi in via di sviluppo, era stato coniato

⁽¹⁾ Per economia in transizione si intende un'economia che sta cambiando da un sistema di pianificazione centrale ad un libero mercato; questo processo è in corso in Cina, nell'ex URSS e nei Paesi del blocco sovietico e in alcuni Paesi dell'Indocina (Cambogia, Laos, Vietnam).

il termine «Paesi di recente industrializzazione» (riferito ad alcuni Stati asiatici e latino-americani caratterizzati da un rapido sviluppo e dalla liberalizzazione del mercato) che oggi è stato sostituito dal più ampio concetto di «economie emergenti».

Nel corso dell'ultimo ventennio un'intensa ricerca accademica e molteplici analisi di business hanno prodotto numerose specificazioni del concetto rispetto alla formulazione originaria, alla luce dell'aumentato interesse per questi Paesi contraddistinti dai più elevati tassi di crescita dell'economia mondiale oltreché da migliori capacità di recupero a fronte di fenomeni recessivi.

A seguito di questi contributi sono state elaborate alcune definizioni che tendono ad individuare le economie emergenti in modo diretto e dinamico sulla base della coerenza rispetto ad alcuni parametri.

In particolare, alla luce della consapevolezza che il livello di reddito non possa più essere l'unico ed affidabile criterio per la categorizzazione di un determinato Paese come emergente, vengono considerati elementi fondamentali anche il processo di intensa e rapida crescita economica e la presenza di politiche governative che, tramite un percorso di riforme, portano ad una maggiore apertura dell'economia alle forze di mercato nazionali e globali (ARNOLD e QUELCH, 1998; HOSKISSON *et al.*, 2000).

Infatti, secondo le più recenti indicazioni sul tema (GECHEV, KATSIOLOUDES e HADJIDAKIS, 2007), l'identificazione dei Paesi emergenti si basa sul livello di ricchezza prodotta e su altri parametri aggiuntivi: la crescita del potenziale economico, l'intensità di interazione con il mercato mondiale, il grado di liberalizzazione, la funzionalità dei meccanismi di mercato e gli atteggiamenti verso gli investitori stranieri.

Applicando questi parametri e interpretando i mercati emergenti in chiave dinamica (il gruppo dei Paesi considerati emergenti è sempre in evoluzione a causa dei continui e rapidi cambiamenti che caratterizzano l'odierno sistema economico), è possibile evidenziare come oggi siano costituiti da ventisei Paesi⁽²⁾ localizzati nel Sud ed Est asiatico, in Europa orientale, nell'Africa occidentale e meridionale e in America latina.

L'elenco appare numericamente consistente e qualitativamente eterogeneo: per tali ragioni nell'ultimo decennio la ricerca e le analisi si sono concentrate sulla definizione di ulteriori articolazioni che consentissero di mettere in luce le economie «maggiormente emergenti tra le

⁽²⁾ L'identificazione dei Paesi emergenti deriva dall'analisi di otto elenchi (aggiornati a settembre 2011) elaborati da soggetti diversi (International Monetary Fund, The Economist, FTSE Group, Dow Jones, Standard&Poor's, Morgan Stanley, Goldman Sachs e Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) e dalla verifica degli Stati che compaiono in almeno due di essi: il gruppo risulta così formato da: Argentina, Bangladesh, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Egitto, Filippine, India, Indonesia, Malesia, Marocco, Messico, Nigeria, Pakistan, Perù, Polonia, Repubblica Ceca, Russia, Sudafrica, Taiwan, Thailandia, Turchia, Ungheria, Vietnam.

emergenti». Con questo scopo sono state elaborate alcune rappresentazioni in grado di raggruppare i Paesi caratterizzati da analoghe dinamiche economiche, politiche e sociali.

La più nota è quella dei cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), acronimo coniato nel 2001 da Goldman Sachs per indicare le economie più forti e trainanti tra quelle emergenti. Negli anni seguenti ci sono stati diversi tentativi di individuare i Paesi emergenti che presumibilmente assumeranno nel prossimo futuro un ruolo rilevante nell'economia globale; come suggeriscono HULBERT (2011) e GOLDSTEIN (2011) tali esercizi hanno portato al conio di acronimi derivanti da quello originario (BRICSAM)⁽³⁾ o che comunque ampliassero il novero delle nazioni candidate ad essere protagoniste dello sviluppo mondiale insieme ai BRIC (NEXT-11, VISTA, CIVETS)⁽⁴⁾.

Secondo un'interpretazione desumibile dalla letteratura, la ricerca di nuovi acronimi va letta come il segnale della consapevolezza circa il ruolo strategico assunto dai mercati emergenti (e in particolare da alcuni di essi) nell'attuale sistema economico globale.

3. INDICI COMPARATIVI

Esistono alcuni indici elaborati da istituzioni internazionali o enti di ricerca che, sintetizzando variabili di natura economica, politica e sociale consentono di determinare la rilevanza dei mercati nazionali nel sistema economico mondiale. Questi indici possono essere utilizzati come utile riferimento per valutare le caratteristiche delle economie emergenti e per poter effettuare un'analisi comparativa tra di esse e con le altre economie mondiali.

La Tab. 1 indica la posizione dei Paesi emergenti nel *ranking* dei seguenti indici⁽⁵⁾:

- *Democracy Index* (DI), elaborato dall'Economist Intelligence Unit, prende in considerazione fattori quali il sistema elettorale, il pluralismo, le modalità di funzionamento del governo, il rispetto dei

⁽³⁾ BRICSAM è l'acronimo coniato dal Centre for International Governance Innovation nel 2005 per indicare Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica, Association of Southeast Asian Nations (nella configurazione ASEAN-4 formata da Indonesia, Malesia, Filippine e Thailandia) e Messico.

⁽⁴⁾ NEXT-11 è il termine scelto da Goldman Sachs nel 2005 per indicare undici Paesi (Bangladesh, Egitto, Indonesia, Iran, Messico, Nigeria, Pakistan, Filippine, Corea del Sud, Turchia e Vietnam) che saranno protagonisti di una crescita rilevante tra i mercati emergenti; VISTA (proposto nel 2006 da BRICs Research Institute) indica Vietnam, Indonesia, Sudafrica, Turchia e Argentina; CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egitto, Turchia e Sudafrica) è l'acronimo creato nel 2009 da The Economist e utilizzato anche da HSBC.

⁽⁵⁾ Per ciascuno degli indici considerati è stato utilizzato l'ultimo aggiornamento disponibile.

diritti civili e la partecipazione politica; esso rappresenta un utile indicatore per conoscere il livello di sviluppo e stabilità politica (ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, 2010);

- *Enabling Trade Index* (ETI), stilato da più di trent'anni dal World Economic Forum, valuta le misure adottate a livello istituzionale e i servizi offerti per favorire il libero flusso di merci nei seguenti settori: l'accesso al mercato, l'amministrazione doganale, le infrastrutture per il trasporto e la comunicazione e le condizioni per gli affari (WORLD ECONOMIC FORUM, 2010);
- *Global Competitiveness Index* (GCI), anch'esso elaborato dal World Economic Forum, è centrato maggiormente su aspetti di carattere economico raggruppati in dodici pilastri che determinano gli elementi chiave dell'economia ⁽⁶⁾, ha lo scopo di misurare il potenziale produttivo delle nazioni (WORLD ECONOMIC FORUM, 2011);
- *Doing Business Index* (DBI), realizzato dalla Banca Mondiale (WORLD BANK, 2011), analizza la facilità di fare impresa nei diversi Paesi del mondo. L'indice viene costruito considerando dieci aspetti che caratterizzano un'attività economica ⁽⁷⁾ e per ciascuno di essi vengono esaminati il tipo di procedura, i tempi e i costi da sostenere;
- *Inward FDI Performance Index* (IFPI), elaborato dall'United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), paragona le performance in termini di rapporto tra la quota del flusso di investimenti diretti esteri (FDI) del Paese rispetto al totale mondiale e l'ammontare del PIL nazionale in rapporto sempre a quello mondiale, indipendentemente dalle dimensioni del mercato;
- *Human Development Index* (HDI), creato dall'United Nations Development Programme (UNDP, 2011), prende in considerazione sia variabili di tipo economico come il reddito nazionale pro capite sia di tipo sociale quali l'aspettativa di vita e il grado di istruzione;
- *Market Potential Index* (MPI) ha l'obiettivo di evidenziare il potenziale di mercato di quei Paesi definiti emergenti da THE ECONOMIST (2009) e viene calcolato analizzando otto variabili legate al mercato (grandezza, crescita, capacità ed efficienza), alle infrastrutture viarie e di telecomunicazione, alla libertà economica e al rischio Paese (GlobalEDGE – MICHIGAN STATE UNIVERSITY, 2011).

⁽⁶⁾ Il *Global Competitiveness Index* considera 113 indicatori statistici suddivisi in 12 macro aree: istituzioni, infrastrutture, ambiente macroeconomico, educazione primaria e sanità, università e formazione, scambio delle merci, mercato del lavoro, sistema finanziario, grandezza del mercato, ambiente imprenditoriale e innovazione.

⁽⁷⁾ I dieci aspetti considerati sono: avvio d'impresa, ottenimento delle licenze, flessibilità del sistema lavorativa, tutela della proprietà intellettuale, accesso al credito, protezione dell'investitore, pagamento delle imposte, commercio estero, rispetto dei contratti, cessazione d'impresa.

Esaminando congiuntamente questi indici è possibile osservare come alcuni Paesi emergenti ottengano un punteggio identico, e in alcuni casi migliore, di quello assegnato ai Paesi sviluppati. Il confine fra mondo emergente e Paesi sviluppati sta tendenzialmente diventando più sfumato e ciò si evince dalla Tab. 1 nella quale sono evidenziati (in grassetto) i Paesi il cui valore supera quello del Paese del G7 più basso in graduatoria.

Paese	Indice	DI	ETI	GCI	DBI	IFPI	HDI	MPI
<i>Paesi emergenti</i>								
Argentina		51	95	85	113	91	45	19
Bangladesh		83	113	108	122	114	146	–
Brasile		47	87	53	126	69	84	11
Cile		34	18	31	39	26	44	15
Cina		136	48	26	91	86	101	2
Colombia		57	91	68	42	67	87	25
Corea del Sud		20	27	24	8	122	15	4
Egitto		138	76	94	110	57	113	16
Filippine		74	92	75	136	116	112	23
India		40	84	56	132	97	134	9
Indonesia		60	68	46	129	79	124	12
Malesia		71	30	21	18	46	61	14
Marocco		116	75	73	94	101	130	–
Messico		50	64	58	53	84	57	13
Nigeria		123	120	127	133	61	156	–
Pakistan		104	112	118	105	110	145	22
Perù		62	63	67	41	39	80	20
Polonia		48	58	41	62	75	39	6
Repubblica Ceca		16	42	38	64	50	27	5
Russia		107	114	66	120	60	66	21
Sudafrica		30	72	50	35	128	123	24
Taiwan		36	28	13	25	125	n.d.	–
Thailandia		57	60	39	17	83	103	18
Turchia		89	62	59	71	108	92	10
Ungheria		43	49	48	51	81	38	8
Vietnam		140	71	65	98	22	128	–

Paese	Indice	DI	ETI	GCI	DBI	IFPI	HDI	MPI
<i>Paesi del G7</i>								
Canada		9	8	12	13	98	6	–
Francia		31	20	18	29	105	20	–
Germania		14	13	6	19	104	9	–
Giappone		22	25	9	20	136	12	–
Italia		29	51	43	87	126	24	–
Regno Unito		19	17	10	7	76	28	–
Stati Uniti		17	19	5	4	96	4	–

Tab. 1 - Indici di comparazione tra Paesi.

Fonte: elaborazione da fonti varie.

Per quanto riguarda, ad esempio, il *Democracy Index* la Repubblica Ceca, la Corea del Sud e il Sudafrica hanno ottenuto valori più bassi rispetto alla maggior parte dei Paesi del G7 e ciò significa che sono considerati più stabili politicamente; inoltre l'*Inward FDI Performance Index* mette in luce come tutti i mercati emergenti siano in una posizione migliore rispetto all'Italia.

Anche se permangono alcune situazioni problematiche, nell'ultimo ventennio il *trend* generale dei Paesi emergenti è positivo. Cina, India, Indonesia e Brasile hanno compiuto importanti progressi, recuperando buona parte del ritardo rispetto ai Paesi sviluppati. Come si evince dall'HDI, la Corea del Sud ha un indice quasi identico a quello del Giappone ed è in posizione migliore rispetto a Regno Unito, Italia e Francia.

Infine, secondo il *Market Potential Index* Cina, Corea del Sud e Repubblica Ceca risultano i Paesi con il maggior potenziale di mercato. Nel primo caso l'attrattività deriva dalla grandezza del mercato e dalla futura crescita del consumo privato, mentre i consumi e le infrastrutture commerciali sono i fattori che rendono attrattivi i mercati di Corea del Sud e Repubblica Ceca.

4. MERCATI EMERGENTI E GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI

Un aspetto peculiare dell'attuale sistema economico globale è la forte crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) da e verso i mercati emergenti.

Nel 2010 il flusso complessivo di IDE si è attestato a quota 1,240 miliardi di dollari e, per la prima volta, i Paesi in via di sviluppo hanno attirato più della metà degli investimenti mondiali; in particolare nei ventisei Paesi emergenti considerati sono stati investiti circa 367 miliardi di dollari (UNCTAD, 2011).

Le principali regioni dell'Est e Sud-est asiatico e dell'America latina si caratterizzano per una forte crescita nell'afflusso di capitali a differenza di quanto si riscontra nei Paesi sviluppati e nelle economie emergenti dell'Est europeo che, dopo un florido periodo pre-crisi, registrano un calo dei flussi a causa del ristagno degli investimenti provenienti da Paesi UE, tradizionalmente i principali investitori nell'area.

Questa diversa geografia dei flussi di IDE è confermata anche dalla classifica mondiale dei maggiori destinatari. Nel 2010 tra i primi venti Paesi, che ricevono la maggior quantità di investimenti esteri, ben sette sono emergenti (quasi il doppio rispetto al 2009): Cina (che ormai da diversi anni è seconda solamente agli Stati Uniti), Brasile (quinto), Russia (ottava), India (quattordicesima), Messico (diciottesimo), Cile (diciannovesimo) e Indonesia (ventesima) (*ibidem*).

Per quanto riguarda i flussi in uscita, i Paesi emergenti si confermano i maggiori investitori, riflesso della forza della loro economia, del dinamismo delle loro multinazionali e della crescente aspirazione di competere nel nuovo mercato globale.

Nel 2010 i flussi mondiali in uscita sono stati pari a 1,423 miliardi di dollari di cui 242 provenienti dalle economie emergenti (*ibidem*), il 36% in più rispetto al 2009. Tale aumento è interpretabile come risultato delle strategie di espansione delle multinazionali dei Pvs che ormai da diversi anni acquisiscono imprese dei Paesi sviluppati operanti in una vasta gamma di settori.

Nel passato le economie emergenti sono state spesso considerate solamente come ambiti di destinazione degli investimenti diretti esteri. Tuttavia le recenti scelte compiute dai grandi gruppi con sede in Cina, India, Brasile, Messico, Russia o Sudafrica⁽⁸⁾ hanno messo in evidenza che le economie emergenti sono in grado di svolgere un ruolo strategico anche come Paesi di origine degli IDE (HAUSER, 2008).

5. CONCLUSIONI

Nel corso dell'ultimo decennio si sta assistendo ad un profondo cambiamento nella geografia del sistema economico globale che prefigura la

(8) Ad esempio nel 2010 la società cinese Zhejiang Geely Holding Group ha acquistato la casa automobilistica svedese Volvo e nel 2008 il colosso automobilistico indiano Tata Motor ha acquistato i marchi britannici Jaguar e Land Rover dall'americana Ford.

creazione di uno scenario internazionale multipolare ed articolato in cui svolgono un ruolo di primo piano i Paesi emergenti alla luce della capacità di trainare lo sviluppo mondiale, di attrarre e generare investimenti e di accrescere il proprio peso politico (come dimostra l'importanza che ha assunto recentemente il G-20 nel sistema delle decisioni in grado di influenzare il destino dell'economia mondiale)⁽⁹⁾.

Inoltre, l'attuale periodo di crisi economica globale sta moltiplicando le opportunità di investimento da parte dei Paesi emergenti ed è quindi presumibile che nel prossimo futuro si assisterà ad un ulteriore aumento della rilevanza economica e geopolitica di questi ultimi.

BIBLIOGRAFIA

- ANTKIEWITZ A. e WHALLEY J., *BRICSAM and the NON-WTO*, The Centre for International Governance Innovation, Working Paper n. 3, October 2005.
- ARNOLD D.J. e QUELCH J., «New strategies in emerging markets», *Sloan Management Review*, 1998, n. 40, pp. 7-20.
- CASSIA F., *Analisi strategica e marketing per i mercati emergenti*, Milano, LED – Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, 2008.
- CAVUSGIL T., KNIGHT G. e RIESENBERG J., *International Business: The New Realities*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, 2007.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, *Democracy Index 2010. Democracy in Retreat*, 2010, www.eiu.com.
- ERRUNZA V.R., «Research on emerging markets: Past, present and future», *Emerging Markets Quarterly*, 1997, n. 3, pp. 5-14.
- GECEV R., KATSILOUDES M. e HADJIDAKIS S., «Doing business in the newly emerging economies», in M. KATSILOUDES e S. HADJIDAKIS (a cura di), *International Business. A Global Perspective*, Oxford, Butterworth-Heinemann, 2007, pp. 483-508.
- GLOBALEDGE – MICHIGAN STATE UNIVERSITY, *Market Potential Index 2010*, 2011, (globaledge.msu.edu/Knowledge-Tools/MPI).
- GOLDMAN SACHS, «How solid are the BRICS?», *Global Economics Paper*, n. 134, 2005.
- GOLDMAN SACHS, «Building better global economic BRICS», *Global Economics Paper*, n. 66, 2001.
- GOLDSTEIN A., *BRIC. Brasile, Russia, India, Cina alla guida dell'economia globale*, Bologna, il Mulino, 2011.
- HAUSER H., «Outward foreign direct investment from emerging economies: New players in the world economy?», in H.S. KOHLI (a cura di), *Growth and Development in Emerging Market Economies*, New Delhi, SAGE Publications India, 2008, pp. 130-157.
- HOSKISSON R.E., EDEN L., LAU C.M. e WRIGHT M., «Strategy in emerging economies», *Academy of Management Journal*, 2000, n. 43, pp. 249-267.

⁽⁹⁾ Il G-20 è un gruppo formato dai ministri delle finanze e dai governatori delle banche centrali delle venti principali economie e cioè i Paesi del G7, l'Unione Europea, l'Australia e undici economie emergenti: Arabia Saudita, Argentina, Brasile, Cina, Corea del Sud, India, Indonesia, Messico, Russia, Sudafrica e Turchia.

- HULBERT M., «Power shifts: Emerging markets emerged, geopolitics fractured», in D. MÖCKLI (a cura di), *Strategic Trends 2011. Key Developments in Global Affairs*, Zurich, Center for Security Studies – ETH, 2011, pp. 11-33.
- KADOKURA T., *Possibility of post-BRICS: «VISTA»*, Jokohama, BRICS Research Institute, December 2005.
- PELLICELLI G., *Mercati emergenti. Le strategie per competere oltre confine*, Milano, EGEA, 2011.
- SINGH S., *Business Practices in Emerging and Re-emerging Markets*, New York, Palgrave Macmillan, 2008.
- SINHA P.K. e OBURAI P., *Marketing in Emerging Economies*, in M. BAKER e S.J. HART (a cura di), *The Marketing Book*, Oxford, Butterworth-Heinemann, 2008, pp. 586-601.
- THE ECONOMIST, *BRICS and BICIS. The World in 2010*, November 2009, www.economist.com.
- UNCTAD, *World Investment Report. Non-Equity Modes of International Production and Development*, 2011, www.unctad.org.
- UNDP, *Human Development Report 2011*, 2011, hdr.undp.org.
- WORLD BANK, *Doing Business 2012*, 2011, www.doingbusiness.org.
- WORLD ECONOMIC FORUM, *The Global Enabling Trade Report 2010*, 2010, www.weforum.org.
- WORLD ECONOMIC FORUM, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, 2011, www.weforum.org.

RIASSUNTO – *I mercati emergenti e il sistema economico globale* - Nell'attuale sistema economico globale i mercati emergenti appaiono sempre più rilevanti: recenti stime prevedono che nei prossimi decenni la maggior parte della crescita dell'economia mondiale e dei consumi sarà concentrata nei Paesi in via di sviluppo e in particolare in quelli emergenti. L'obiettivo di questo lavoro è quello di fornire una rassegna essenziale delle conoscenze scientifiche sull'argomento, evidenziando il significato del termine «mercati emergenti» e nel contempo gli indici e gli indicatori utilizzati per la loro individuazione. Viene altresì sottolineato il ruolo specifico che oggi essi giocano nel sistema di produzione mondiale in continua ridefinizione, nello sviluppo delle imprese internazionalizzate e nella competizione globale tra territori.

SUMMARY – *Emerging markets and global economic system* - In the present global economic system emerging markets are becoming very important: recent estimates predict that over the next decades most of the world economic growth and consumption will be concentrated in developing countries and particularly in emerging markets. The purpose of this work is to give an essential overview of the scientific literature about the subject, particularly considering what we mean by «emerging markets» and what are the indicators used to identify them. Moreover this paper underlines the specific role of these markets in the actual production system, in development for internationalized enterprises and in global competition between regions.